

ООО «COMFORT & TRUST»

**Василевская Е.В., Домнич Л.А., Ольховик Е.А.,
Располина А.А., студенты 4 курса ГИУСТ БГУ**

Научный руководитель:
кандидат технических наук, доцент
Т.В. Борздова (УО «Государственный институт
управления и социальных технологий БГУ»)

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Характеристика намечаемой к выпуску продукции: данный проект относится к рынку услуг, целевой аудиторией которого являются иностранные граждане и граждане Республики Беларусь.

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: среднерисковое реальное прямое инвестирование.

Стоимость бизнес-проекта: 215 346 450 руб.

Суммарная потребность в инвестициях:
215 346 450 руб.

Направления использования инвестиций: получение лицензии, аренда помещения, покупка оборудования и мебели, набор персонала, маркетинг, аренда автомобилей.

Показатели эффективности проекта:

ставка дисконтирования: 33 %;

динамический срок окупаемости проекта: 3 года;

чистый дисконтированный доход: 228 355 370 руб.;

внутренняя норма доходности: 87,046 %;

индекс доходности: 3,74 .

Дата составления инвестиционного предложения: 05.10.2014.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте

Название проекта: ООО «Comfort & Trust».

Описание и цель инвестиционного проекта: суть проекта – создание организации, которая будет оказывать комплекс услуг для иностранных граждан, а также граждан Республики Беларусь, которые хотят провести время в городе Минске без каких-либо проблем.

Цель проекта – привлечение как можно больше клиентов, создание благоприятных условий для обеспечения высоких позиций на рынке туристических

услуг и высокой конкурентоспособности, завоевание доверия у клиентов.

Актуальность проекта заключается в том, что в г. Минске нет организации, которая бы оказывала одновременно такой широкий спектр услуг.

Привлекательность проекта: сотрудничая с нашей компанией, Вы будете чувствовать себя в нашей стране «как дома». Мы быстро реагируем на пожелания наших клиентов и предоставляем широкий спектр услуг, обеспечивающий комфортное и надежное пребывание в Республике Беларусь и ее столице.

2. Продукция

Наша организация оказывает следующие услуги:

- встреча иностранных граждан в аэропорту;
- предоставление транспорта;
- предоставление переводчика и гида;
- подбор жилья различного класса;
- оказание консультаций и юридических услуг.

Схема работы организации: клиент обращается в компанию за помощью, мы уточняем цель его пребывания в г. Минске. Затем предлагаем различные варианты авто, недвижимости, культурной программы, а также уточняем, нужен ли переводчик и гид. Затем подсчитываем стоимость услуги, и если клиента все устраивает, то заключаем договор на оказание услуг.

Назначение и основные характеристики:

Цель создания компании: привлечение как можно больше новых клиентов, создание благоприятных условий для обеспечения высоких позиций на рынке туристических услуг и высокой конкурентоспособности, завоевание доверия у клиентов.

Этапы достижения цели:

- создание сплоченного высококвалифицированного трудового коллектива;

- разработка и реализация эффективной маркетинговой программы;
- создание новых уникальных услуг, которые не предоставляют конкуренты;
- создание системы бонусов (акций для постоянных клиентов);
- налаживание связей с «внешним миром» и привлечение иностранных инвестиций.

Задачи, с помощью которых будут осуществляться поставленные цели:

- тщательный подбор сотрудников;
- повышение квалификации сотрудников, увеличение их профессиональных навыков;
- создание и совершенствование условий для повышения творческого потенциала сотрудников;
- способствование финансовому росту сотрудников компании;
- вовлечение в процесс жизнедеятельности компании каждого сотрудника;
- проведение активной рекламной кампании;
- соответствие этическим стандартам;
- удовлетворение самых различных и неожиданных желаний клиента;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- соблюдение профессиональной этики;
- использование опыта лучших международных компаний;
- налаживание новых партнерских связей;
- разработка и реализация новых услуг.

Характеристика новизны: организация обладает такими сильными сторонами, как: постоянный поиск лучших, а также новых предложений для наших клиентов, диверсификация оказываемых услуг, хорошо проработанная стратегия и другие. Эти положительные стороны позволяют компании занять лидирующее место на рынке похожих услуг. Что же касается наших долгосрочных целей, то это открытие филиалов в областных центрах г. Минска.

Необходимость:	имеется	требуется	не требуется
– патентной защиты			+
– лицензирования продукции			+
– лицензирования вида деятельности		+	
– сертификации продукции			+

3. Маркетинговые исследования

Характеристика внутреннего рынка:

Предполагаемый объем сбыта продукции в год (оказания услуг): 2 136 500 000 руб.

Ожидаемая доля рынка: 35 %.

Основные потребители, их характеристика: физические или юридические лица, прибывшие в

нашу страну и желающие воспользоваться услугами транспортировки, размещения для проживания и, возможно, другими видами услуг, которые оказывает компания.

Характеристика каналов сбыта: непосредственное оказание услуг, а также через посредников. Ключевую роль в этом играет наш сайт, а также реклама в средствах массовой информации.

Основные конкуренты, их характеристика: сегодня в столице Республики Беларусь аналогов нашей компании нет. Есть лишь организации, которые оказывают часть наших услуг. Одним из них является туристическое агентство «TEZ TOUR». Устойчивая политика неоспоримого качества предоставления услуг, высочайший уровень доверия на рынке, гибкость и знание всех тенденций туристической отрасли – все это позволило занять туристическому агентству «TEZ TOUR» ведущее место в данной сфере.

Следующий конкурент – Группа компаний «Мольнар», которая оказывает полный спектр риэлтерских услуг, также в агентстве существует своя «Школа недвижимости», в которой готовятся будущие специалисты компании. Интересной и новой услугой компании является переезд домов и офисов.

Агентство недвижимости «Твоя столица» оказывает полный спектр риэлтерских услуг и является сильным конкурентом; это агентство также занимается аналитикой, консалтингом, занимается расселением жильцов, разрабатывает дизайнерские проекты.

Но данные компании не могут удовлетворить все возможные желания иностранных граждан, которые приехали в нашу страну (с разными целями).

Преимущества перед конкурентами: в первую очередь, – это оказание широкого и цельного спектра услуг для приезжающих в нашу страну граждан. Мы также стараемся оправдывать доверие наших клиентов, обеспечивая индивидуальный подход и высокий уровень сервиса. Наша работа – это не просто бизнес, это Любовь. Любовь к новым впечатлениям и эмоциям. Любовь к новым краскам и мелодиям, запахам и вкусам...

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта:

215 346 450 руб.;

суммарная потребность в инвестициях:

215 346 450 руб.;

динамический срок окупаемости проекта: 3 года;

чистый дисконтированный доход: 228 355 370 руб.;

внутренняя норма доходности: 87,046 %;

индекс доходности: 3,74.

5. Предложения инвестору

Возможное участие инвестора:

финансовые средства: 200 000 000 руб.